**STOMME FÖR CASE-BESKRIVNINGAR AV LEDNING AV UPPHANDLINGAR**

**0. BAKGRUNDSUPPGIFTER**

1. **Upphandlande organisation**

* Exempelvis Raumo stad

1. **Bakgrund till utvecklingen av upphandlingarna**

* När och varför inleddes utvecklingen av upphandlingsverksamheten?

1. **Upphandlingarnas årliga värde?**

**1. ANALYS AV UPPHANDLINGARNA**

1. **Processer och verktyg**
   * Vad följs upp i fråga om upphandlingar? Hur ges anvisningar om detta?
   * Vem ansvarar för insamlingen av information?
   * Hur utnyttjas informationen?
2. **Centrala resultat av analysen av upphandlingarna och upphandlingsverksamheten**

* Hurdana upphandlingar görs och har de indelats på något sätt (t.ex. i vissa kategorier)?
* Har det framkommit något som behöver utvecklas? Vilka utvecklingsbehov tar man först tag i och vad är nästa steg?
* Vilka är den egna organisationens styrkor? (t.ex. användning av analysmetoder, bedömning och/eller mätning av konsekvenser och effekter, utarbetning av upphandlingsriktlinjer, genomförande av upphandlingsriktlinjerna eller utveckling av upphandlingskompetensen)

**2. STRATEGISKA RIKTLINJER FÖR UPPHANDLINGARNA**

1. **Dokument som styr organisationens upphandlingar**

* Dokumentens namn + länkar/pdf-filer

1. **Sammanfattning av de viktigaste strategiska riktlinjerna för hela organisationen**

* Vilka är de viktigaste riktlinjerna som styr upphandlingarna och upphandlingsverksamheten (samt eventuellt upphandlingskategorier och strategiska upphandlingar – om sådana finns)?

1. **Process(er) för utarbetande av strategiska riktlinjer**
2. Har aktörer inom eller utanför organisationen deltagit i processen/processerna?

**3. GENOMFÖRANDE AV STRATEGIN FÖR STYRNING AV UPPHANDLINGAR**

1. **Genomförandeplan för de strategiska riktlinjerna**

* Vad innehåller genomförandeplanen?
* Har åtgärderna till exempel varit prioriterade, haft en tidsplan och en ansvarsfördelning?

1. **Ändringar av arbetsmetoder och omfördelningar av personalresurser utifrån strategin**

* Hurdana nya arbetsmetoder har tagits i bruk?
* Hur har resurserna omfördelats utifrån riktlinjerna?

1. **Kommunikation om de strategiska riktlinjerna**

Det har observerats att genomförandet av strategin kräver regelbunden kommunikation och påminnelser om riktlinjerna och deras innehåll.

* Vem riktar sig kommunikationen till, och vilka kanaler har använts?

1. **Utveckling av upphandlingskompetensen (utifrån strategin)**

* Hur har kompetensbehoven i anslutning till genomförandet av de strategiska riktlinjerna identifierats?  Kompetensen kan exempelvis hänföra sig till upphandlingarnas hållbarhets- och ansvarsaspekter, upphandlingsförfaranden, föremålet för upphandlingen, marknadsinformation eller analys och mätning av upphandlingar.
* Vem utbildas och på vilka grunder?

1. **På vilket sätt håller man på att förnya upphandlingsverksamheten och vem leder omorganiseringen/moderniseringen?** Exempelvis hurdana inkluderande metoder och planeringsprocesser används för att genomföra förändringen?

**4. UTVÄRDERING AV UPPHANDLINGARNAS EFFEKTER OCH VERKNINGSFULLHET**

1. **Bedömning och mätning av de strategiska riktlinjer som styr upphandlingarna**
   * Vad vet man om upphandlingarna och upphandlingsverksamheten?
   * Finns det numeriska eller kvalitativa mått? Hurdana?
   * Till vem rapporterar man (t.ex. revisionsnämnden eller ledningen)?
   * Varifrån fås informationen (fås den t.ex. automatiskt från systemen eller krävs det separat arbete)?

**Nyckelord (ange nyckelord som beskriver organisationen, t.ex. genom att markera med färg)**

**1. Organisationstyp**

Kommun/stad

Samkommun

Församling

Staten

Inköpscentral

Företag

**2. Område**

Hela Finland

Nyland

Egentliga Finland

Satakunta

Egentliga Tavastland

Birkaland

Päijänne-Tavastland

Kymmenedalen

Södra Karelen

Södra Savolax

Norra Karelen

Norra Savolax

Mellersta Finland

Södra Österbotten

Österbotten

Mellersta Österbotten

Norra Österbotten

Kajanaland

Lappland

**3. Upphandlingsvärde**

 < 50 000

50 000 100 000

100 000 - 500 000

500 000 - 1M

1M - 50M

50M - 100M

> 100 M

**4. Betong på…**

**Kunskapsbaserad ledning**

Användning av analytiska metoder

Utvärdering av effekter och verkningsfullhet

Mätning av effekter och verkningsfullhet

**Strategisk ledning**

Kategorisering av upphandling

Strategiska riktlinjer för upphandlingen

Genomförande av strategin

**Kompetensledning**

Utveckling av upphandlingskompetensen